



Analisis Peran Koperasi dalam Pengelolaan Hutan Rakyat di Kebumen

Analysis the role of cooperative in community forest management in Kebumen

Elok Budiningsih^a, Hardjanto^b, Yulius Hero^b

^aProgram Studi Ilmu Pengelolaan Hutan, Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor, Kampus IPB Darmaga Bogor, 16680

^bDepartemen Manajemen Hutan, Fakultas Kehutanan, Institut Pertanian Bogor, Kampus IPB Darmaga, Bogor, 16680

Article Info:

Received: 29 - 06 - 2019

Accepted: 16 - 08 - 2019

Keywords:

a role of cooperative,
community forest, sustainability

Corresponding Author:

Elok Budiningsih
Program Studi Ilmu Pengelolaan
Hutan, Sekolah Pascasarjana,
Institut Pertanian Bogor,
Kampus IPB Darmaga Bogor
Email:
elok.budiningsih@yahoo.co.id

Abstract: *The farmers of community forestry tend to get losses in timber marketing because of the need for cutting and price information that not run well. Economic institutions are required to provide services within the community timber business and provide information needed by farmers. Cooperative becomes one of the appropriate alternatives in accordance with the institution at the site level in community forest development. One of the farmer organizations that manages the human resources in the form of cooperatives is a Taman Wijaya Rasa Cooperative (Kostajasa) located in Kebumen. This study aims to analyze the role of Kostajasa in community forest management in production and marketing subsystem. The analysis used descriptive analysis is based on measuring the role of Kostajasa in production subsystem and marketing subsystem which is done using Likert scale. Kostajasa has played a good role in both subsystems. In the production subsystem, there are still less roles in the determination of timber products to be managed, and setting the harvesting regulation. In the marketing subsystem, Kostajasa also play a good role among others, shorten the marketing chain of wood products from community forest and offering a better price outside Kostajasa.*

How to cite (CSE Style 8th Edition):

Budiningsih E, Hardjanto, Hero Y. 2019. Analisis peran koperasi dalam pengelolaan hutan rakyat di Kebumen. JPSL 9(2): 327-336. <http://dx.doi.org/10.29244/jpsl.9.2.327-336>.

PENDAHULUAN

Hutan rakyat (HR) saat ini berkembang cukup pesat terutama di Jawa dan merupakan alternatif penyuplai kayu rakyat yang cukup diperhitungkan. HR yang dikelola masyarakat pada kenyataannya tidak mencapai luasan minimum dan kayu-kayuan yang ditanam pada ruang-ruang sisa dari komoditi lain namun hasil kayu HR memberikan kontribusi pendapatan kepada lebih banyak *stakeholder* (Darusman dan Hardjanto 2006).

Tujuan usaha kayu rakyat diharapkan mencapai kondisi lestari. Kondisi lestari dalam usaha kayu HR tercapai jika 4 subsistem berjalan secara dinamis yaitu subsistem produksi, subsistem pemasaran, subsistem pengolahan dan subsistem kelembagaan (Hardjanto 2003). Kelembagaan HR diperlukan untuk menjamin kelestarian HR sehingga model pengelolaan HR yang individual diarahkan dengan tindakan *collective action* dengan membentuk lembaga pengelola HR (Awang 2007). Kelembagaan diperlukan untuk menjalankan fungsi ekonomis dan fungsi lingkungan yang melampaui batas-batas wilayah kepemilikannya sehingga ada keberlanjutan pengelolaan HR (Purbawiyatna *et al.* 2011).

Salah satu upaya untuk mengembangkan HR dengan membentuk Kelompok Tani Hutan (KTH) atau Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) atau koperasi petani HR sebagai bentuk organisasi untuk memudahkan proses pendampingan. Awang *et al.* (2001) menyatakan keberhasilan pembangunan hutan rakyat yang dilakukan tidak lepas dari peranan kelompok tani, sekalipun keputusan individu (keluarga) lebih besar dari kelompok tani itu sendiri.

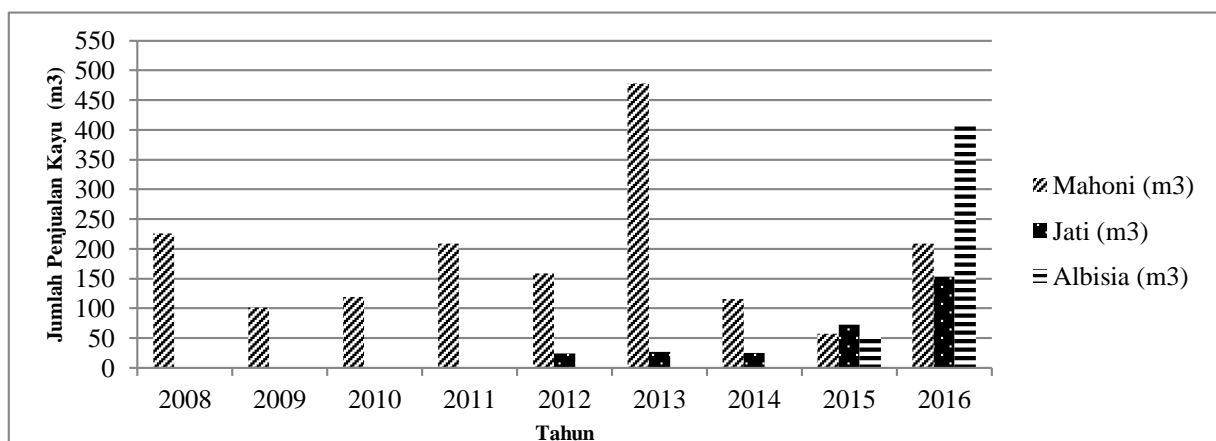
Keputusan individu dalam usaha hutan rakyat dikenal tebang butuh (Hardjanto 2003) dan cenderung menekan harga kayu di tingkat petani (Hakim *et al.* 2009). Permasalahan lain yang juga terjadi yaitu adanya sistem pemasaran kayu rakyat yang cenderung merugikan petani dan terlalu menguntungkan pedagang perantara karena penjualannya dalam bentuk tegakan (borongan), sehingga keuntungan rendah dan informasi harga ke petani tidak lancar (Efendi 2011). Oleh karena itu, diperlukan lembaga ekonomi yang memberikan pelayanan dalam usaha kayu rakyat dan memberikan informasi yang dibutuhkan oleh petani (Hardjanto 2003).

Putro (2015) menyatakan bahwa dalam upaya optimalisasi pengelolaan HR, kehadiran koperasi mampu menciptakan akses bagi petani terutama terhadap pengetahuan dan informasi terkait teknis budidaya dan dinamika pasar kayu HR. Hakim *et al.* (2009) menyatakan perlu dibentuk usaha bersama petani (koperasi) atau badan penyangga yang dapat mengatasi tebang butuh yang cenderung menekan harga kayu sengon di tingkat petani.

Salah satu organisasi petani yang mengelola usaha kayu HR berbentuk koperasi adalah Koperasi Taman Wijaya Rasa (Kostajasa) yang berada di Kebumen. Kostajasa memiliki anggota 1 258 orang yang terdiri dari anggota tetap 163 orang dan anggota luar biasa 1 095 orang. Kostajasa mengelola areal HR seluas 236.69 ha dengan kecenderungan luas areal yang bertambah karena jumlah anggota bertambah (Kostajasa 2016).

Penjualan kayu Kostajasa juga mengalami peningkatan pada tahun 2008 sampai 2011 yang pada saat itu koperasi hanya menjual kayu mahoni, mulai tahun 2012 ada penambahan penjualan kayu jati dan pada tahun 2015 sampai 2016 ada penambahan penjualan kayu albasia. Namun dalam jumlah kuantitas, penjualan kayu masih fluktuatif tergantung kepada permintaan pabrik (Gambar 1).

Kostajasa telah berdiri kurang lebih 9 (sembilan) tahun dengan jumlah anggota yang terus bertambah, namun masih belum mampu menangani tebang butuh anggota dan masih mendapatkan pendampingan dari *The Forest Trust* (TFT) dalam berbagai kegiatannya.



Sumber: diolah dari data Kostajasa

Gambar 1 Peningkatan jenis kayu yang dijual

Peran lembaga ekonomi usaha kayu rakyat seperti koperasi belum sesuai dengan harapan petani. Putri (2013) menyatakan bahwa lembaga ekonomi seperti koperasi bisa membuat data penatausahaan kayu menjadi tertib, namun ternyata belum mampu menangani tebang butuh. Hal ini disebabkan karena adanya peraturan kolektif yang harus diikuti oleh petani yang ingin menebang dan menjual pohon, yaitu mereka harus memiliki izin koperasi. Anggota Kostajasa masih belum banyak memanfaatkan pelayanan yang diberikan Kostajasa dalam penjualan, kayu karena adanya tebang butuh.

Yumi *et al.* (2012) menyatakan bahwa lembaga formal yang dibentuk secara eksternal seperti koperasi, belum berperan sebagaimana yang dikehendaki jika dibandingkan dengan lembaga yang dibentuk secara internal, baik lembaga informal seperti arisan, kelompok pengajian, maupun lembaga formal seperti kelompok tani. Kostajasa dibentuk melalui dukungan lembaga TFT dengan tujuan awal untuk mendapatkan sertifikasi *Forest Stewardship Council* (FSC). Tujuan pembentukan koperasi mampu menangani pemasaran kayu rakyat agar tidak dijual melalui tengkulak/pedagang lokal, namun beberapa anggota Kostajasa masih menjual melalui pedagang lokal.

Dari beberapa hal di atas muncul pertanyaan, peran apa yang sudah dilakukan Kostajasa dalam pengelolaan HR sehingga perlu diidentifikasi peran Kostajasa terhadap pengelolaan HR. Pengelolaan HR dapat dilihat dari subsistem produksi, pengolahan dan pemasaran. Subsistem produksi dan pemasaran dilakukan di Kostajasa sedangkan subsistem pengolahan belum dilakukan. Tujuan penelitian ini menganalisis peran Kostajasa dalam pengelolaan HR terhadap subsistem produksi dan pemasaran.

Penelitian tentang koperasi HR yang pernah dilakukan antara lain peran sertifikasi bagi petani hutan rakyat dan sertifikasi hutan rakyat mensyaratkan untuk membentuk kelompok/koperasi (Putro 2015), manajemen koperasi hutan rakyat dalam rangka pengelolaan hutan rakyat dapat dilakukan dengan manajemen usaha koperasi yang baik, dilandasi prinsip-prinsip koperasi untuk menyejahterakan anggotanya (Subekti 2016). Penelitian-penelitian terdahulu belum menjelaskan mengenai peran koperasi dalam subsistem pengelolaan HR. Penelitian ini penting dilakukan untuk menganalisis peran Kostajasa dalam pengelolaan HR sekaligus dapat menjadi acuan dalam pengelolaan HR terutama dalam subsistem produksi dan pemasaran.

METODE

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan di Kostajasa, Kabupaten Kebumen dari bulan Juni sampai Juli 2017. Penelitian ini merupakan studi kasus pengelolaan hutan rakyat di areal kerja Kostajasa. Pertimbangan pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*) yaitu lokasi yang teridentifikasi terdapat anggota tetap Kostajasa dengan total anggotanya sebanyak 163. Pengambilan sampel menggunakan rumus Slovin (Saputra 2012). Hasil perhitungan diperoleh sebanyak 70 responden dan dipilih secara acak.

Metode Pengumpulan Data

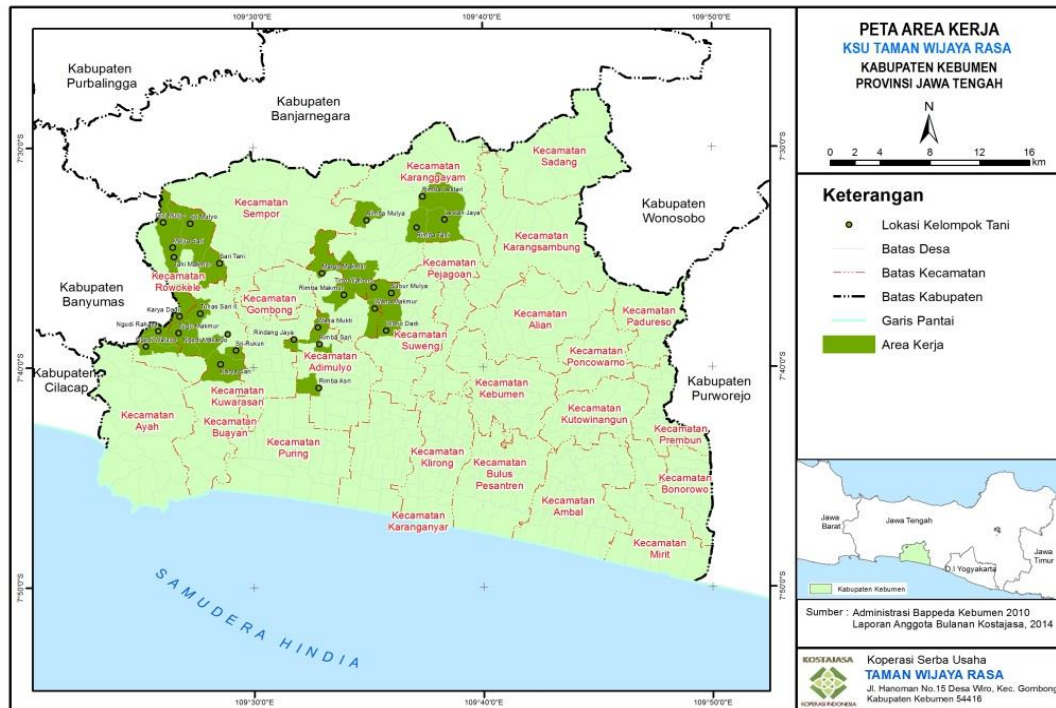
Jenis data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dan pengamatan langsung di lapangan (Gambar 2). Wawancara terstruktur dilakukan dengan panduan kuesioner kepada 70 anggota Kostajasa terkait peran Kostajasa dalam pengelolaan HR dan wawancara semi terstruktur kepada pengurus koperasi dan informan kunci yang mempunyai informasi penting terkait topik penelitian. Data dikumpulkan melalui pengamatan langsung di lapangan. Data yang diamati dalam pengamatan lapangan adalah kondisi koperasi, kondisi umum biofisik HR, proses transaksi antara petani dan pihak koperasi, serta kegiatan koperasi terhadap kelestarian usaha kayu HR. Data sekunder didapat dari studi pustaka yaitu mencari dokumen, pustaka dan laporan yang mendukung penelitian.

Metode Analisis Data

Analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif yaitu penelitian yang menggunakan metode bilangan untuk mendeskripsikan observasi suatu objek atau variabel, dimana bilangan menjadi bagian dari pengukuran (Sudjana 2004).

Analisis deskriptif didasarkan pada pengukuran peran Kostajasa dalam subsistem produksi dan subsistem pemasaran yang dilakukan menggunakan Skala Likert. Subsistem produksi berkaitan dengan segala sesuatu yang pada akhirnya menghasilkan produk kayu rakyat (Hardjanto 2003). Koperasi dalam

menghasilkan produk kayu perlu menentukan produk kayu yang dikelola, melakukan inventarisasi potensi tegakan, menetapkan pengaturan tebangan dan penyediaan bibit tanaman (Subekti 2016). Subsistem pemasaran merupakan penghubung subsistem produksi dan subsistem pengolahan. Sistem ini sebagai penentu pihak-pihak yang diuntungkan maupun yang dirugikan (Hardjanto 2003). Dalam hal pemasaran, koperasi memperpendek rantai pemasaran kayu hasil HR sehingga meningkatkan efisiensi pemasarannya (Subekti 2016). Harga yang ditawarkan oleh koperasi lebih baik dibandingkan dengan harga di luar koperasi (Subekti 2016).



Gambar 2 Peta areal kerja Kostajasa

Tabel 1 Indikator peran Kostajasa dalam pengelolaan HR

Sub variabel	Indikator
Sub sistem produksi	(1) penyediaan bibit tanaman bagi para anggota (2) menentukan produk kayu yang dikelola (3) melakukan inventarisasi potensi tegakan (4) menetapkan pengaturan tebangan
Sub sistem pemasaran	(1) memperpendek rantai pemasaran kayu hasil HR (2) menawarkan harga yang lebih baik harga di luar Kostajasa

Masing-masing indikator memiliki penilaian dengan menggunakan skala pengukuran (Skala Likert). Menurut Likert (1932) dalam Budiaji (2013) cara pengukurannya dilakukan dengan menghadapkan seorang responden pada sebuah pernyataan dan kemudian diminta untuk menjawab dari lima pilihan jawaban, sebagaimana nilai jawaban memiliki nilai jawaban yang berbeda yaitu dengan tingkatan skor 1 (sangat tidak setuju/tidak pernah), 2 (tidak setuju/jarang), 3 (tidak memutuskan/netral/kadang-kadang), 4 (setuju/sering), dan 5 (sangat setuju/selalu). Hasil penjumlahan skor skala likert dimasukkan dalam nilai kategori yang sudah dibuat. Nilai kategori dibagi menjadi lima kategori dari masing-masing indikator tersebut dan menghasilkan persentase bobot penilaian dengan batas nilai yang dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2 Selang interval persentase berdasarkan kategori peran Kostajasa dalam pengelolaan HR

Kategori	Selang interval (%)
Sangat berperan	84.01 – 100.00
Berperan	68.01 – 84.00
Kurang berperan	52.01 – 68.00
Tidak Berperan	36.01 – 52.00
Sangat Tidak Berperan	20.00 – 36.00

Sumber: Dewi 2015

Pengukuran terkait bobot peran Kostajasa dalam pengelolaan HR dilakukan dengan mengkaji selang interval dari masing-masing subsistem, yang merupakan bagian dari peran Kostajasa dalam pengelolaan HR. Adapun selang interval peran Kostajasa dari subsistem produksi dan pemasaran dapat dilihat pada Tabel 3. Nilai selang interval peran Kostajasa dari masing-masing subsistem didapat dengan langkah sebagai berikut (Dewi 2015):

Interval = $\frac{\text{nilai tertinggi} - \text{nilai terendah}}{\text{jumlah kelas yang digunakan}}$

Nilai tertinggi = skor tertinggi (yaitu 5) x jumlah indikator x jumlah responden

Nilai terendah = skor terendah (yaitu 1) x jumlah indikator x jumlah responden

Tabel 3 Selang interval bobot indikator berdasarkan kategori peran Kostajasa dalam pengelolaan HR

Kategori	Selang interval bobot indikator	
	subsistem produksi	subsistem pemasaran
Sangat berperan	1176.1–1400.0	588.1–700.0
Berperan	952.1–1176.0	476.1–588.0
Kurang berperan	728.1–952.0	364.1–476.0
Tidak berperan	504.1–728.0	252.1–364.0
Sangat tidak berperan	280.0–504.0	140–252.0

Sumber: diolah dari data primer

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi lestari dalam usaha kayu HR tercapai jika 4 subsistem produksi, pemasaran, pengolahan dan kelembagaan berjalan secara dinamis (Hardjanto 2003). Salah satu kelembagaan yang berupa lembaga koperasi adalah Kostajasa. Kostajasa diharapkan berperan dalam ketiga subsistem, namun Kostajasa belum melakukan kegiatan pengolahan sehingga peran Kostajasa dalam pengelolaan HR hanya dilihat dari perannya terhadap subsistem produksi dan subsistem pemasaran dengan indikator-indikatornya.

Peran Kostajasa dalam Subsistem Produksi

Kostajasa berperan dalam subsistem produksi dengan kategori nilai antara interval 952.1 sampai 1 176. Dalam subsistem produksi, peran Kostajasa antara lain untuk penyediaan bibit tanaman, penentuan produk kayu yang dikelola, melakukan inventarisasi potensi tegakan dan menetapkan pengaturan tebangan. Sebaran persentase bobot berdasarkan indikator subsistem produksi dapat dilihat pada Tabel 4.

Indikator penyediaan bibit tanaman bagi para anggota sebesar 95.71% yang berarti dari total petani responden menyatakan bahwa Kostajasa sangat berperan dalam menyediakan bibit tanaman bagi para anggota dalam setiap tahun. Penyediaan bibit ini dilakukan dengan membuat persemaian sementara di KTH dan hasilnya dibeli oleh Kostajasa, kemudian didistribusikan kepada anggota secara gratis. Kostajasa juga mendistribusikan bantuan bibit dari Dinas Pertanian dan Kehutanan serta pabrik yang ikut membeli kayu dari

Kostajasa. Anggota dapat mengusulkan jenis bibit yang dibutuhkan pada waktu RAT sehingga Kostajasa dapat membagi bibit sesuai dengan kebutuhan anggota. Salah satu manfaat koperasi antara lain pengadaan barang secara bersama (Sugiyanto 2002).

Tabel 4 Sebaran persentase bobot berdasarkan indikator subsistem produksi

No	Indikator	Bobot	Persentase
1	Penyediaan bibit tanaman bagi para anggota	335	95.71
2	Menentukan produk kayu yang dikelola	218	62.29
3	Melakukan inventarisasi potensi tegakan	316	90.29
4	Menetapkan pengaturan tebangan	221	63.14
Jumlah		1 090	311.43
Rata-rata		272.5	77.86

Tabel 5 Pendistribusian bibit dari Kostajasa

Tahun	Distribusi Bibit	Jenis
2009	16 700	Albasia, Mahoni, Jati, Akasia, Gmelina
2010	3 040	Gmelina, Albasia dan Jati
2011	10 000	Albasia
2013	1 000	Jati, Albasia, Durian, petai, dan mangga.
2014	3 000	Albasia dan Gmelina
2016	5 550	Albasia, Jati

Tujuan pembibitan adalah untuk menjamin kelestarian pengelolaan HR. Yumi *et al.* (2011) menyatakan bahwa kelestarian pengelolaan HR yang dikembangkan petani HR mempunyai pengertian yang sederhana yaitu ada kewajiban untuk menanam setelah dilakukan penebangan dan penanaman dapat dilakukan kapan saja walaupun tidak ada penebangan. Para anggota diwajibkan menanam kembali setelah penebangan 1 (satu) pohon, minimal ditanam kembali 4 (empat) bibit. Penanaman tidak hanya setelah penebangan, ada beberapa kegiatan penanaman bersama antara anggota Kostajasa dan pihak pemerintah di areal yang terkena longsor.

Indikator menentukan produk kayu memberikan persentase bobot sebesar 62.29% yang berarti bahwa beberapa petani responden menyatakan bahwa Kostajasa kurang berperan dalam menentukan produk kayu yang dikelola. Pada awalnya Kostajasa menentukan pilihan atas jenis yang akan dikelola yaitu hanya mahoni (*Swietenia sp.*), namun dalam perkembangannya ada permintaan terhadap jati (*Tectona grandis*) dan albasia (*Albizia falcataria*). Oleh karena itu, saat ini penentuan jenis yang dikelola menyesuaikan dengan permintaan dari pabrik (pembeli), yaitu jenis kayu Jati, Mahoni dan Albasia. Mauludi (2014) menyatakan bahwa kayu HR akan mudah dijual jika ada kebutuhan bahan baku industri yang meningkat. Kostajasa menentukan produk kayu berdasarkan permintaan pabrik dan juga ketersediaan kayu di lahan anggota. Pada awal-awal perkembangan Kostajasa hanya menjual kayu Mahoni kemudian menambah penjualan kayu Jati dilanjutkan penjualan kayu Albasia (Gambar 2). Kostajasa juga pernah menentukan bibit yang ditanam di lahan petani HR diharapkan dapat dikelola potensinya yaitu gmelina (*Gmelina arborea*), namun belum ada pasar yang mau menerima sehingga petani masih belum bisa memasarkan hasilnya.

Indikator melakukan inventarisasi potensi tegakan memberikan persentase bobot sebesar 90.29% yang berarti petani responden menyatakan bahwa Kostajasa sangat berperan dalam inventarisasi potensi tegakan di lahan HR. Anggota menyatakan bahwa sebelum ada Kostajasa tidak pernah dilakukan inventarisasi tegakan. Pada tahun 2009 diadakan inventarisasi untuk 14 KTH dengan melibatkan anggota dan pengurus KTH. Subekti (2016) menyatakan bahwa dengan melakukan inventarisasi tegakan maka akan diketahui potensi dan kondisi tegakan, mengetahui struktur tegakan hutan, perkembangan pertumbuhan pohon, kondisi lahan hutan, dan menyediakan informasi untuk perencanaan pengelolaan hutan jangka panjang.

Jenis kayu yang diinventarisasi Kostajasa yaitu mahoni, jati, albasia, laban, sengon, sonokeling, jati sabrang/sungkai dan akasia (Kostajasa 2016). Jenis kayu tersebut merupakan jenis komersil. Kelas diameter pohon yang akan diukur yaitu diameter 20 cm *up*, sedangkan untuk di bawah 20 cm hanya dihitung jumlah populasinya untuk tiap kelas diameter yakni kelas 1 sampai dengan 9 cm, 10 sampai dengan 14 cm, dan 15 sampai dengan 19 cm.

Indikator menetapkan pengaturan tebangan memberikan persentase bobot sebesar 63.14% yang berarti beberapa petani responden menyatakan bahwa Kostajasa kurang berperan dalam menetapkan pengaturan tebangan. Subekti (2016) menyatakan bahwa produksi optimal dari hasil-hasil kehutanan secara berkelanjutan dapat dilihat pada pelaksanaan rencana pengelolaan hutan, salah satunya dengan menetapkan pengaturan tebangan. Pengaturan tebangan yaitu pemanenan dengan mengatur batasan tebangan dengan memberlakukan tebangan pilih yaitu batasan minimal diameter pohon yang boleh ditebang, penentuan JTT (Jatah Tebang Tahunan), tidak mengizinkan penebangan sekaligus pada satu lahan, dan bagi anggota yang pohonnya belum layak tebang.

Sebagai bentuk komitmen dalam pengelolaan hutan lestari yang dilakukan untuk mengurangi kerusakan lingkungan dalam pemanenan hasil hutan Kostajasa menerapkan beberapa kebijakan sebagai berikut:

- a. Penebangan dilakukan dengan sistem tebangan pilih dan tidak mengizinkan tebangan habis pada satu lahan anggota koperasi. Namun pada kenyataannya ada anggota yang menebang habis. Hal ini sesuai dengan pendapat Awang *et al.* (2001) menyatakan keputusan individu (keluarga) lebih besar dari kelompok tani itu sendiri dalam menentukan pengelolaan HR. Koperasi belum mampu melakukan tindakan atas pelanggaran terhadap aturan yang dilakukan anggota Kostajasa.
- b. Anggota Kostajasa hanya boleh menebang pohon dengan diameter yang lebih besar atau sama dengan 20 cm. Kostajasa mempunyai kebijakan memprioritaskan penebangan pohon dengan minimal diameter 30 cm untuk pohon jati dan mahoni, dengan asumsi tingkat pertumbuhan diameter pohonnya 1.5 cm/tahun untuk pohon jati dan 2 cm/tahun untuk pohon mahoni, sehingga suatu pohon baru dapat ditebang (berukuran 30 cm) setelah 15 tahun dari masa penanaman. Namun tebangan butuh anggota lebih dominan sehingga pohon belum mencapai diameter yang ditentukan sudah ditebang dan dijual di luar Kostajasa.
- c. Penentuan Jatah Tebang Tahunan (JTT). Penghitungan JTT didapatkan dari total potensi jenis kayu yang bernilai komersil (berdiameter 20 cm ke atas). JTT ini masih belum optimal karena masih adanya sistem tebangan butuh yang tidak bisa dihindari oleh Kostajasa. Beberapa anggota masih menjual kayu di luar Kostajasa dan tidak melaporkan kayu yang sudah dijual baik yang diameternya yang sudah memenuhi syarat ataupun belum. Data potensi kayu seharusnya berubah seiring ada penjualan kayu di luar Kostajasa dan akan mempengaruhi JTT yang akan ditetapkan setiap tahunnya Anggota masih sering melanggar aturan-aturan di Kostajasa terkait tebangan butuh karena Kostajasa bukan koperasi simpan pinjam yang dapat meminjamkan anggota dengan agunan pohon yang ada. Dampaknya Kostajasa hanya mampu membeli kayu dari anggota yang waktu penjualannya sesuai dengan permintaan pabrik.

Peran Kostajasa dalam Subsistem Pemasaran

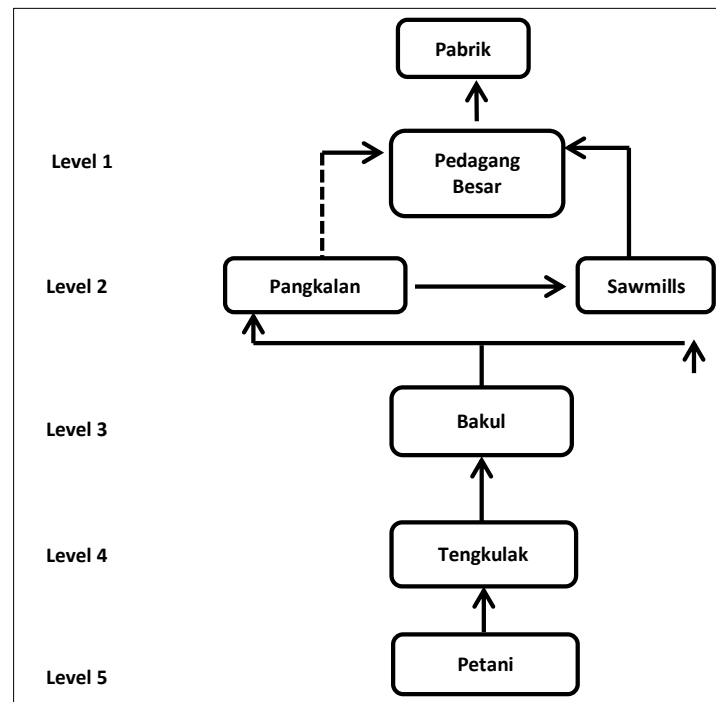
Sebaran persentase bobot berdasarkan indikator dalam subsistem pemasaran dapat dilihat pada Tabel 9. Kostajasa berperan dalam subsistem pemasaran dengan bobot pada kategori nilai antara interval 476.1 sampai dengan 588. Sugiyanto (2002) menyatakan manfaat ekonomi dari koperasi salah satunya dengan adanya pemasaran bersama. Dalam subsistem pemasaran, peran Kostajasa antara lain memperpendek rantai pemasaran kayu hasil HR dan menawarkan harga yang lebih baik di luar Kostajasa.

Indikator memperpendek rantai pemasaran kayu HR memberikan persentase bobot sebesar 79.43% yang berarti beberapa petani responden menyatakan bahwa bergabung dengan Kostajasa dapat memperpendek rantai pemasaran kayu HR. Sebelum ada Kostajasa mata rantai pemasaran kayu dari petani hingga pabrik terbagi menjadi 5 level. Hubungan ke lima level dapat dilihat dalam Gambar 3.

Tabel 9 Sebaran persentase bobot berdasarkan indikator subsistem pemasaran

No	Indikator	Bobot	Persentase
1	Memperpendek rantai pemasaran kayu hasil HR	278	79.43
2	Menawarkan harga yang lebih baik harga di luar Kostajasa	294	84.00
Jumlah		572	163.43
Rata-rata		286.00	81.71

Sumber: diolah dari data primer 2017



Sumber: *The Forest Trust* (TFT) (2006)

Gambar 3 Rantai Suplai produksi kayu mahoni

Keberadaan koperasi memangkas 4 (empat) level rantai pemasaran sehingga dimungkinkan harga ke petani akan lebih tinggi ketika dijual ke Kostajasa. Sebelum ada Kostajasa mata rantai pemasaran kayu dari petani hingga pabrik terbagi menjadi 5 (lima) level. Petani – Tengkulak – Bakul – Pangkalan/saw mills – Pedagang besar – Pabrik (TFT 2006). Setiap level tentunya akan mengambil keuntungan dan akhirnya akan menjadi rendah pada tingkat petani. Rantai pemasaran berubah menjadi petani – Kostajasa – pabrik sehingga dimungkinkan harga ke petani akan lebih tinggi ketika dijual ke Kostajasa. Hasil wawancara dengan responden yang menjual ke Kostajasa diberi harga Rp 3 700 000, sedangkan tengkulak menawarkan harga Rp 3 000 000. Sebagian responden menjual kayu HR melalui Kostajasa walaupun masih banyak juga yang memasarkan lewat pedagang lokal/tengkulak. Alasan menjual ke pedagang lokal/tengkulak karena tebang butuh dengan ukuran kayu yang akan dijual belum dapat diterima oleh Kostajasa.

Indikator menawarkan harga yang lebih baik harga di luar Kostajasa memberikan persentase bobot sebesar 84% yang berarti beberapa petani responden menyatakan bahwa Kostajasa berperan baik dalam menawarkan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga kayu di pedagang lokal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan harga antara pedagang lokal dan Kostajasa. Misalnya Kayu Mahoni pada tingkat pedagang lokal kayu petani ditawarkan seharga Rp 3 000 000, sedangkan Kostajasa memberi harga Rp 3 700 000. Ada juga Kayu Albasia yang ditawarkan oleh pedagang lokal Rp 17 000 000, sedangkan Kostajasa memberi harga Rp 20 000 000. Kayu akan ditawarkan lebih tinggi jika sudah memenuhi syarat dan

ketentuan yang diberlakukan oleh Kostajasa, seperti adanya surat legalitas lahan dan fotokopi KTP serta kayu yang ditebang dengan ukuran lebih 20 cm.

Harga di Kostajasa lebih tinggi, namun anggota masih ada juga yang menjual ke pedagang lokal karena pembayaran dari hasil penjualan yang sesuai kebutuhan “tebang butuh”. Putro (2015) menyatakan bahwa pilihan penjualan kayu tidak sepenuhnya berdasarkan pada harga penawaran tertinggi, namun sangat dipengaruhi oleh waktu pembayaran dari hasil penjualan. Pada waktu kebutuhan mendesak, pedagang lokal langsung dapat membeli kayu dari anggota, sedangkan Kostajasa masih menunggu permintaan dari pabrik, maka anggota akan menjual kepada pedagang lokal.

Kostajasa dapat menerima kayu dalam bentuk pohon ataupun dalam bentuk kubikasi. Jika petani menjual dalam bentuk kubikasi maka ongkos operasional ditanggung oleh anggota penjual, sedangkan jika dijual dalam bentuk pohon, Kostajasa yang menanggung biaya operasional. Anggota Kostajasa lebih sering menjual dalam bentuk pohon. Pilihan ini lebih menguntungkan petani karena mudah dalam pelaksanaannya, tanpa perlu memikirkan kegiatan operasional. Risasmoko (2015) juga menyatakan bahwa petani lebih sering menjual dalam bentuk pohon. Purbawiyatna *et al.* (2012) menyatakan kelemahan petani HR antara lain kemampuan penaksiran nilai kayu dan pengetahuan harga pasar. Namun sebagai anggota Kostajasa, petani anggota mendapatkan pelatihan cara menaksir kayu yang akan dijual untuk mendapatkan pengetahuan memperkirakan kayu dalam bentuk pohon menjadi dalam bentuk kubikasi sehingga dalam tawar-menawar kayu, petani anggota bisa memperkirakan harga jualnya. Putro (2015) menyatakan kehadiran koperasi menambah pengetahuan dan informasi tentang penaksiran potensi pohon.

SIMPULAN

Kostajasa berperan baik dalam subsistem produksi dan pemasaran. Pada subsistem produksi, Kostajasa berperan dalam penyediaan bibit tanaman bagi anggota dan inventarisasi potensi tegakan. Pada subsistem pemasaran, Kostajasa berperan dalam memperpendek rantai pemasaran kayu hasil HR. Kostajasa juga menawarkan harga yang lebih baik kepada anggota koperasi dibandingkan dengan harga di luar Kostajasa. Anggota Kostajasa menjual Kayu Mahoni pada tingkat pedagang lokal ditawarkan seharga Rp 3 000 000, sedangkan Kostajasa memberi harga Rp 3 700 000.

DAFTAR PUSTAKA

- Awang SA. 2007. Konstruksi pengetahuan unit manajemen hutan rakyat. [diunduh: 2016 Juni 6]. Tersedia pada: <http://sanafriawang.staff.ugm.ac.id>.
- Awang SA, Santosa H, Widayanti WT, Nugroho Y, Kustomo, Sapardiono. 2001. *Gurat Hutan Rakyat*. Yogyakarta: Debut Press.
- Budiaji W. 2013. Skala pengukuran dan jumlah respon skala likert. *Jurnal Ilmu Pertanian dan Perikanan*. 2(2):127-133.
- Darusman D, Hardjanto. 2006. Tinjauan ekonomi hutan rakyat. *Prosiding Seminar Hasil Penelitian Hasil Hutan*. 4-13.
- Dewi P. 2015. Pengaruh peran kelompok tani dan keaktifan anggota terhadap efisiensi produksi bayam di Desa Ciaruteun Ilir Kecamatan Cibungbulang [tesis]. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Efendi R. 2011. Kajian tataniaga kayu rakyat di Jawa Bagian Barat. *Jurnal Penelitian Hutan Tanaman*. 8(4): 251-258.
- Hakim I, Indartik, Suryandari EY. 2009. Analisis tataniaga dan pasar kayu sengon di Kabupaten Wonosobo dan Kabupaten Temanggung, Jawa Tengah. *Jurnal Penelitian Sosial dan Ekonomi Kehutanan*. 6(2):99-115.
- Hardjanto. 2003. Keragaan dan pengembangan usaha kayu rakyat di Pulau Jawa [disertasi]. Bogor: Institut Pertanian Bogor.

- [KOSTAJASA] Koperasi Taman Wijaya Rasa. 2016. *Rencana Karya Pengelolaan Hutan Rakyat (revisi) 2016*. Kebumen: Kostajasa.
- Mauludi AS. 2014. Dinamika pengelolaan hutan rakyat dan strategi pengembangannya di Kabupaten Bogor. [tesis]. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Purbawiyatna A, Kartodihardjo H, Alikodra HS, Prasetyo LB. 2011. Analisis kelestarian pengelolaan hutan rakyat di kawasan berfungsi lindung. *Jurnal Pengelolaan Sumberdaya Alam dan Lingkungan*. 1(2):84–92.
- Purbawiyatna A, Kartodihardjo H, Alikodra HS, Prasetyo LB. 2012. Analisis kebijakan pengelolaan hutan rakyat untuk mendorong fungsi lindung. *Jurnal Pengelolaan Sumberdaya Alam dan Lingkungan*. 2(1):1–10.
- Putri EIK. 2013. Value chain perdagangan kayu rakyat: mampukah sertifikasi memperbaiki keadilan bagi pelaku pasar? (Studi Kasus di Blora, Wonosobo dan Wonogiri). Kerjasama Riset Antara Center for International Forestry Research (CIFOR) dan Pusat Studi Pembangunan Pertanian dan Pedesaan (PSP3). Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Putro HA. 2015. Peran sertifikasi bagi petani hutan rakyat di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta [tesis]. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Risasmoko A. 2015. Strategi pengembangan hutan rakyat di Kabupaten Kebumen [tesis]. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Subekti I. 2016. Manajemen koperasi dalam rangka pengelolaan hutan rakyat dan pengaruhnya terhadap ketahanan ekonomi masyarakat: Studi pada Koperasi Wana Lestari Menoreh di Kabupaten Kulon Progo, DIY. *Jurnal Ketahanan Nasional*. 22(2):158-179.
- Sugiyanto. 2002. Promosi ekonomi anggota (PEA) sebagai ukuran kinerja keuangan koperasi. Dalam: Rusidi, Suratman, M., editor. 20 Pokok Pemikiran tentang Pembangunan Koperasi. IKOPIN, Jatinangor. 272-289.
- Saputra US. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Sudjana N. 2004. *Dasar-Dasar Belajar Mengajar*. Bandung: Sinar Baru Algesindo.
- [TFT] The Forest Trust. 2006. Laporan kajian kawasan potensial untuk pengembangan hutan rakyat mahoni. Semarang: TFT.
- Yumi, Sumardjo, Gani DS, Sugihen BG. 2011. Model pengembangan pembelajaran petani dalam pengelolaan hutan rakyat lestari: di Kab. Gunung Kidul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dan Kab. Wonogiri, Provinsi Jawa Tengah. *Jurnal Penelitian Sosial dan Ekonomi Kehutanan*. 8(3):196-210.
- Yumi, Sumardjo, Gani DS, Sugihen BG. 2012. Dukungan kelembagaan masyarakat dalam pembelajaran petani untuk pengelolaan hutan rakyat lestari di Kab. Gunung Kidul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dan Kab. Wonogiri, Provinsi Jawa Tengah. *Jurnal Penyuluhan*. 9(2):142-157.